

情報販売ビジネスで 月収300万円稼ぐ為の実践書

【儲けるための4つの要素】

(インフォトップ特別講義専用 非売品)

インフォトップ特別講師
松岡将吾

改めまして、
インフォトップ特別講師の
松岡将吾です。



今回で2回目のレポート提供ですね。

1回目は、情報販売ビジネス
3つのステップ。

番外編として、完全匿名で
情報販売する方法。

そして、今回のレポートでは

実践的に情報販売ビジネスで 月収300万円稼ぐ方法

についてお届けします。

特別講義では、基本的に
月収100万を稼いでもらうことを目的としていますが、
今回は少しハードルをあげてみました。

正直にお伝えすると、情報販売ビジネスでは、
100万円の稼ぎ方も、300万円の稼ぎ方も
実際はあまり変わらないからです。

どのくらい稼いでいきたいのかによって、
収入が増減するので、少し上の目標を
達成するための解説をすることにしました。

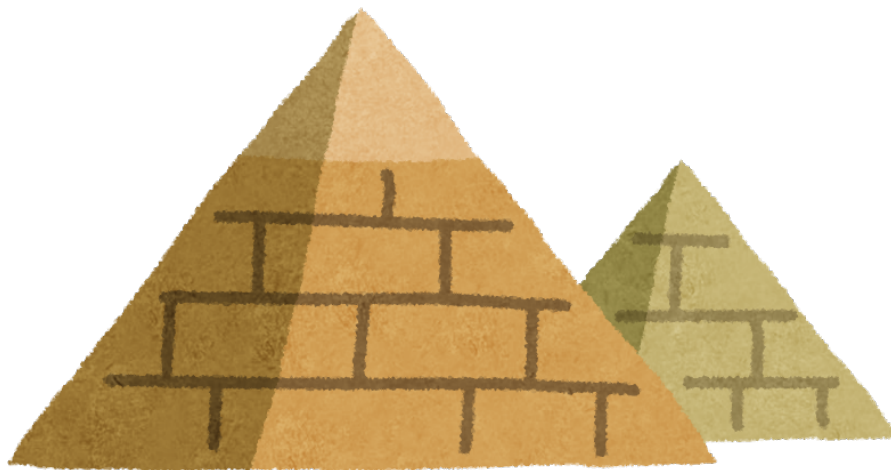
第二講義まで受講していただいている
ビジネス感度が抜群に高いあなたのことなので、
もうすでに情報販売ビジネスの可能性はもちろん、、、

情報商材を『購入する側』や『アフィリエイトする側』ではなく、
『仕掛ける側』である、販売者が圧倒的に儲かることも、
重々ご理解いただいていると思います。

第一講義でも触れましたが…

インフォトップに限った話をすれば、
購入者が400万人、アフィリエイトが30万人、
そして、販売者がたったの4万人。

ピラミッド方式でおおよそ10分の1ずつ
少なくなっているのです。



『仕掛ける側』が1番儲かるのは、
もはや自明だといっても決して過言ではありません。

しかしながら、なんとなくそれを理解できても、
現段階でいきなり、

**「仕掛ける側であれば月収300万円は
それほど難しくありませんよ」**

と言われたところで、
あまり現実味は感じられないかと思います。

月収300万円といえば、
年収換算で3600万円。

民間給与実態統計調査によれば、ここ数年の日本人の平均年収は、
430万円ほどだそうです、その平均年収の実に約8倍です。

すんなりとイメージできる金額でなかったとしても、
それは全く不思議ではありません。

ただ、急には難しいかもしれませんが、
今のうちからイメージしておくことが重要です。

繰り返しお伝えしていますが、
目標達成のために必要な要素の1つなので、
必ず成功イメージはお持ちください。

はたして…

◆自分は、毎月300万円稼げたら
どんなことがしたいのか。

◆インフォトップから300万円振り込まれ、
ATMの前でそれを確認した時、
自分はどんな一体気持ちになるのか。

◆ずっと我慢してきた夢を自らの手で叶える時、
何を思い、何を感じて、何に感謝するのか。

◆月収300万円稼いでいる自分は、
現在の自分とはどう違うのか？

自分が考えてやる気が出るようなら、
どんな内容でも構いません。

ここで一番重要なのは、
成功した自分をイメージすること。



こういったことを言うと、誤解されがちなのですが、これはスピリチュアル的な話ではありません。

人の脳というのは、具体的なイメージをしていくと、そこに向かって頑張れるようになります。

考えてみてください。

山頂が全く見えない山登りは、 ただの【苦行】です。

ですが、山頂がハッキリと見えて、自分が一歩踏み出すごとに山頂へと近づいていくことが明確にわかれば、達成感を得ながら楽しく登れますよね。



一見、山登りという同じ活動のはずなのに、
【苦行】が【行楽】へと変わるのです。

これがイメージすることの力です。

やらない手は無いと思いませんか(^^)

それに、成功した自分を考えて、
ワクワクドキドキしながら学ぶと、
記憶の定着率もよくなります。

結果的に、自分の望む未来、モノ、
豊かな環境が手に入るというわけです。

私自身、豊かな未来をイメージするトレーニングは、
月収18万円の会社員時代から、ずっとやってきました。

自分が月収100万円稼げたら…
自分が月収300万円稼げたら…
自分が月収1000万円稼げたら…

奥さんがいて、子供たちがいて、
家族と一緒にずっと一緒にいられたら…

時間の制約や会社の出勤から解放されて、
資本主義の呪縛に縛られることのない
自由な人生を手に入れることができれば…

時間を切り売りする労働収入ではなく、
放置可能な権利収入で稼げれば…

ここで少しでも真面目に頑張れば、 自分の人生は豊かで自由なものになる！

そう明確イメージしていたからこそ、
今の自分があり、こうしてご縁を
いただくことができたと思っています。

今でこそ、松岡先生と呼んでももらえるくらいにまで
出世できた私ですが、月収18万円時代は、
夢追い人のような感じだったというわけです。

でも、それでいいと思っていました。

そして、今も変わらずイメージしていて
良かったと思っています。

1度きりの人生、想像力を最大に働かせて、
これ以上無いくらいに理想の人生像を
思い描くべきだと思います。

なぜなら…

**イメージもできないことは、
決して実現できないからです。**

余談ですが、人類がこれだけ栄えた理由の1つには、
イメージする力が他の動物よりも格段に勝っていたことが

あるのではないかと私は考えています。

チーターよりも格段に足が遅く、
ゴリラのような強靱な体を持つでもなく、
サルのように木登りが上手なわけでもない。

そんな人類が唯一、他の動物に勝っていたのは、
頭で考えること。イメージすることです。

人が空を飛ぶイメージができなければ、
決して飛行機は生まれてこなかったでしょう。

飛行機だけではなく、
身の回りにあるものほとんど全てが、
イメージ先行で生まれてきているはずです。

イメージは常に、 **現実には先行します。**

なので、あなたにとって最高の人生を
存分にイメージしてください。

特に我々日本人は、世間の目を気にしたり、
社会に合わせることを強制されがちな民族です。

おかしいと思いませんか？

子供が語る夢は誰もバカにしないどころか
むしろ皆が積極的に応援します。

しかし、大人になってからは、
夢という言葉すら口にすることが
はばかれる現実があります。

こんな国は日本くらいです。

少しばかり勇気を出して夢を語ってみると、
理想を捨て、我慢の連続で生きている人たちから、

『夢なんか見ずに現実見ろ！』

と、さも正しいことを言われているかのように
叱責されるのが、関の山ではないでしょうか。。

これは私の持論ですが、
大人が夢を持てない息苦しい社会では、
子供にすら夢を見せてあげられないと思います。

なので、我々大人が率先して夢を持ち、
それを叶えていくこと。

理想の人生像をきちんとイメージして、
そこに向かって歩む大人が増えること。

これが大切だと私は思うのです。

今の大人は、誰に言われなくとも、
辛い【現実】を見ている人たちばかり。

もう十分、現実を見ているのです。

いい加減、現実ばかり見過ぎで、
止めてあげたいくらいです。

日本は客観的に裕福に見えながら、
あまりに幸福度が低すぎますし、
自ら命を絶つ方も多すぎます。

今の我々に本当に必要なのは、
まずは希望であり、理想と一緒に思い描いて、
一歩踏み出すことだと思うんです。

私から言わせれば、

**そんなに毎日毎日、
辛い現実ばかり見てないで、
まずは一緒に理想を見ようよ！**

と言いたいのです。

かなり少し話がそれました。

私としては、ご縁をいただいたあなたにも、
理想の人生を実現していただきたいので、
月収300万円稼いでいる自分の姿だけは
必ずイメージしておいてくださいね。

**最初から300万円が難しければ、
まずは月収100万円からでも大丈夫です。**

私は月収300万円を突破するプロセスと、
具体的な手段を完全に理解しています。

それをこれからあなたにお伝えしていくのですが、
成功した際のイメージを持ってないと無意味になります。

これから、あなたの手をガシッと掴んで、
豊かな未来まで引っ張り上げたいと思っていますが、

どうせ自分なんて、、、

と思われてしまったら、私がどれだけ頑張っても、
引っ張りあげることができないのです。

今は自信がなくても、
根拠がなくてもかまいません。

『絶対に成功できるんだ！』

と自分の可能性を信じるところから
全てをはじめてほしいのです。

お互いに、人生の一部である時間をかけて
こうしてご縁をいただいているわけですから、
時間を無駄にすることだけはやめましょう。

本気で稼ぎたいのであれば、
私にはいくらでも頼ってほしいですし、
実際に300万円があなたの銀行口座に振り込まれるまで
しっかりついてきて欲しいと思っています。

私が隣についているので
一緒に進んでいけると嬉しいです。

それでは、本題に入ります。

今回は情報販売ビジネスの基本的な流れと、
匿名販売の仕組みをお届けしてきました。

今回は次の段階に進みます。

どうすれば情報販売ビジネスで 月収300万円稼げるのか？

を、一緒に考えてみましょう。

例えば、単純に計算すると、
下記のようなパターンが考えられますよね。

- ❶ **1万円の商品を300本販売する。**
- ❷ **3万円の商品を100本販売する。**

③ 5万円の商品を60本販売する。

などなど。

単純に算数の問題ですので、
利益率のことを考えなければ、
これだけで300万円になります。

しかし、もしかするとあなたは
こう思ったかもしれません。

「そんなに売れるのか…？」

と。

特に、情報販売ビジネスを実践していない段階では、
ピンとこなくて当然だと思います。

まずはズバリ解決策をそのままお伝えします。

それが、

大量に販売しなくとも大きく儲けられる
バックエンド商品を考慮した構成

です。

【バックエンド商品】とは、初回の商品を
購入してくれた方限定で販売する商品のことです。

業種や人によって定義は少し違いますが、
ひとまず情報販売ビジネスにおいては、

初心者向けに広く販売する商品が
【フロントエンド商品】

より上を目指す方用のレベルアップした商品が
【バックエンド商品】

だと考えておいてもらえれば、
ほぼ間違いはありません。

バックエンド商品を考慮した販売パターンでは、
月収300万円を稼ぐために、
以下のようなものが考えられます。

**④ 1万円の商品を100本販売して、
10万円のバックエンド商品を販売する。**

**⑤ 3万円の商品を50本販売して、
15万円のバックエンド商品を販売する。**

このように、情報販売ビジネスであれば、
月収300万円稼ぐパターンはいろいろあります。

今回は色々ある販売パターンの中でも、
もっとも再現性が高く、すぐに収入になる、
とっておきの方法を1つピックアップしてお届けします。

その方法とは…

**⑤ 3万円の商品を50本販売して、
10万円のバックエンド商品を販売する。**

ということです。

安定して月間300万円の
利益を得られるようになるまでは、
これが最もおすすめです。

ちなみに、バックエンドを購入してくれる方は、
私の場合、平均すると35%ほどになります。

〔50名〕が〔3万円〕の商品を購入してくれたら、
その中の〔18名〕が〔15万円〕のバックエンドを
購入してくれる計算です。

なんとなくイメージできるでしょうか？

ただ、こういう話をすると、

**「そもそもバックエンド商品なんて
自分には作ることができない…」**

と、思う気持ちはわかりますが、
これは完全に誤解です。

**断言しますが、どんな方にでも
バックエンド商品は用意できます。**

なぜそう言い切れるのか？

それは...

**顧客が求めているものは、
顧客に聞けば明白だからです。**

多くの方はバックエンド商品を
自分の頭の中からひねり出して作るものだと
考えていますが、これは違います。

バックエンド商品を販売するということは、
すでに顧客がいる状態です。

バックエンド商品を用意するために

まずしなければいけないことは、
その顧客へのヒアリングです。

顧客にヒアリングすれば、
あなたは一切何も考えることなく、
売れるバックエンド商品がわかるのです。

これをしない手はありませんよね。

もちろん、何をどのように聞けばいいのかも、
完全に決まっているので困ることはありません。

少なくとも断言できるのは、

最初の商品（フロントエンド商品）を用意するよりも、
バックエンド商品の用意の方が圧倒的に簡単です。

また、バックエンド商品は
その名の通り、後から販売する商品です。

なので、

まずは商品販売してから
準備を進めれば問題ありません。

完璧主義的に、まず全てを用意しようとするのではなく、
改善主義で進めてください。

バックエンドは後回しで大丈夫です。

少し小難しく聞こえたかも知れませんが、
悩んでしまう場合は一緒に解決していくので、
遠慮なく相談してください。

[特別講義専用LINE]

<https://aba1.net/kiksg>

[特別講義のご感想、ご相談フォーム]

<https://aba1.net/sikFe>

それでは続けますね。

私はこれまで、あらゆる
販売パターンを検証してきましたが、

フロントエンド商品3万円、
バックエンド15万円くらいが
もっとも効率的に利益を獲得することができます。

とにかく、

3万円の商品を50本販売する。

これで150万円です。

そしてその後、

購入者のうちの**18名**の方に
15万円のバックエンド商品を販売する。
これで270万円です。

150万円足す270万円は420万円。

たったこれだけであなたも
月間420万円の売上です。

実際に入金される金額、利益ベースでも
毎月300万円は稼げる計算です。

1万円の商品を300本も売る必要はありません。
3万円の商品を100人に売る必要はありません。

1億2千万人いる日本人の中で
たったの50人だけ。

それだけで月収300万円を
達成することができるのです。

それでは次に、この計算通りの結果を実現してもらうために、
覚えていただきたい**2つの基礎知識**をお伝えします。

その2つとは、

【アクセス】と【成約率】

です。

すでにご存知の方もいるかと思いますが、
足並みを揃えるために基礎部分からお伝えします。

そんなもん知ってるよーと言わずに、
復習のつもりで着実に進んでいきましょう。

また【アクセス】と【成約率】はいずれも数字の話です。

中には「数字の話は好きじゃないんだよなあ」と
少し苦手意識をお持ちの方もおられるかもしれません。

しかし、

数字を正しく捉えることは、
再現性を高めるためにも大切です。

感覚では無く数字で物事を比較できるため、
改善もしやすくなり、その結果として、
再現性を高めることに繋がります。

またそれぞれの数字に基準があるので、

取り組みながら比較することで、
悪い数字を簡単に見つけることができます。

そして、悪い数字を集中的に改善すれば、
最短で大きな結果を掴んでいくことができるわです。

少し小難しく感じるかもしれませんが、
あなたが実際に儲ける為の話なので、
ついてきてください。

まずは1つ目。

【情報販売ビジネスの基礎知識 1】

アクセス数

です。

これは聞いたことがある人がほとんどだと思いますが、
あるページへの訪問者数を表す言葉です。

平たく言えば、

【何回ページが表示されたか？】

という単位になります。

ちなみに、アクセス数を表す単位として、

PV（ページビュー）があります。

10人がページを見てくれた場合、
10PVという数え方をします。

他にもアクセスを表すための表現として、
UUやSSなどがありますが、
現段階で必要な知識ではないので、

アクセス数＝PV

だと覚えておいてください。

とりあえず他のものは覚えなくていいので、
逆に、これだけは絶対に忘れないでください。

「昨日は100アクセスだった！」

たとえば、昨日は100回ページが
表示されたという意味になりますし、

「あと50PVほしい！」

たとえば、あと50回ページを
見てほしいという意味になります。

アクセス数についての説明は以上です。

続いて2つ目の基礎知識、

【情報販売ビジネスの基礎知識2】

成約率

について説明します。

これは、ページを見てくれた人が
商品を購入してくれる割合のことです。

何人がページを訪れてくれて（アクセス数）、
何人が購入してくれたのかが分かれば、
成約率は簡単な計算で出すことができます。

例えば...

【100名】がページをみてくれて、
【3名】が商品を購入してくれれば、
【成約率は3%】になります。

計算の仕方は、

成約率の計算式

$$\frac{\text{3名の購入}}{\text{100名の閲覧}} \times 100 = \underline{\text{3\%}}$$

となります。

【アクセス数】と【成約率】

この2つはこれからあなたに稼いでもらう上で、
とても重要な意味を持ってきます。

ここでテストです。

**問) アクセスが1000PVあって、
50件申し込みがありました。
成約率は何パーセントでしょう？**

.....

.....

.....

.....

.....

答えは5%です。

ゆっくり考えれば簡単ですね？

これで商品販売価格が3万円であれば、
 $3\text{万円} \times 50\text{名} = 150\text{万円}$ の売り上げだということです。

繰り返しますが、

アクセスと成約率。

この2つは講義を受講する上で
とても大切な内容になるので、
必ずおさえてください。

すでにお気付きかと思いますが、
単純にこの2つの数字を高めることで、
必然的にあなたの利益は大きくなります。

ですのでこの2つだけは、
決して忘れないでください。

ちなみに、動画講義でもお伝えした通り、
情報販売というビジネスは利益率が極めて高い
特殊なビジネスです。

これは他のビジネスを圧倒的に凌駕する、
情報販売ビジネスの特徴ですので、
このタイミングで覚えておいてください。

ビジネスにおいて、売り上げた金額が全て、
自分の手元に残るわけではありません。

これは「売上」と「利益」の違いです。

「売上」は売れた金額の合計であり、
「利益」は自分の元に残るお金です。

売れた金額の合計である「売上」から、
費やした費用である「経費」を引くと、
自分の手元に残る「利益」になります。

例えば、

「100万円の売上」があって、
「40万円の経費」がかかった場合、
「60万円の利益」が残ります。

この場合、利益率は60%です。

ここで、イメージしやすい
一般的なビジネスの例を紹介すると...

**街の本屋さんは利益率15%前後、
利益率が低いことで有名なマクドナルドは、
なんと1~3%程度しかありません。**

つまり、本屋さんの場合、
売上が1000万円あっても、
手元に残るのは150万円程度。

マクドナルドにいたっては、
1000万円の売上で手元に残るのは、
たったの10万円から30万円です。

**本や食べ物、多くの人件費や仕入れコストがかかるビジネスでは、
当然ですが利益率が低くなってしまいうものなのです。**

そしてもう一点。

売上と利益、どちらの数字なのかは、
慎重に判断してください。

ネット業界でもよく
転売やせどりなどで、

「1億円稼ぎました！」

といった方を見かけることがあります、
その1億円が【売上】のことだった場合、
話が全然変わってくるのです。

転売には仕入れコストが必要なので、
【売上】と【利益】は全く違う数字になります。

これを理解していかなければ、

**「月に100万円も稼いでいるのに、
全く豊かな生活ができない...」**

なんてことにもなりかねませんので
気をつけてください。

これはあくまでも個人的な考えなので、
人それぞれ捉え方は違って良いと思うのですが...

私が言う【稼ぐ】とは【利益】のことであり、

【稼いだお金＝手元に残るお金】

だと考えています。

そのため、売り上げた合計金額のことを
「稼いだ」と言われると少し違和感があるのです。

なので、当然ですが私が、

「月収300万円を あなたに稼いでほしい」

という場合、その300万円は実際に
あなたが毎月受け取れる金額のことであり、
経費が引かれた状態のお金です。

以上を踏まえていただいた上で、

情報販売ビジネスにおける 利益率はどのくらいなのか？

についてここで、参考程度に
お伝えしておきたいと思います。

まずは恐縮ながら私、松岡の
実績を今一度ご確認ください。

販売アカウントが5つもあるので
分かりにくいかもしれませんが、
全てを合計すると、

売上・・・8億3713万2058円

利益・・・5億9509万7837円

となります。

インフォトップ特別講師 松岡将吾

情報販売ビジネス 直近1年の実績

アカウント①				
PC総売上合計	¥89,969,320	利益合計	商品売上合計	¥89,969,320
PC利用料合計	¥8,471,036		利用料合計	¥8,471,036
売上合計			8088万4268円	
8996万9320円			¥0	
			商品売上残額合計	¥80,884,268

アカウント②				
PC総売上合計	¥285,414,686	利益合計	商品売上合計	¥285,414,686
PC利用料合計	¥25,876,766		利用料合計	¥25,876,766
売上合計			2億1207万470円	
2億8541万4686円			¥0	
			商品売上残額合計	¥212,070,470

アカウント③				
PC総売上合計	¥225,421,974	利益合計	商品売上合計	¥225,421,974
PC利用料合計	¥20,645,118		利用料合計	¥20,645,118
売上合計			1億2916万5885円	
2億2542万1974円			¥56,426	
			商品売上残額合計	¥129,165,885

アカウント④				
PC総売上合計	¥163,030,388	利益合計	商品売上合計	¥163,030,388
PC利用料合計	¥14,675,028		利用料合計	¥14,675,028
売上合計			1億979万8149円	
1億6303万388円			¥40,770	
			商品売上残額合計	¥109,798,149

アカウント⑤				
PC総売上合計	¥73,295,690	利益合計	商品売上合計	¥73,295,690
PC利用料合計	¥7,203,754		利用料合計	¥7,203,754
売上合計			6317万9065円	
7329万5690円			¥0	
			商品売上残額合計	¥63,179,065

売上合計金額	
8億3713万2058円	
利益合計金額	
5億9509万7837円	

私の場合、計算すると、
利益率は【約71%】となります。

私の場合、金額が少し大きいので、
 その分経費がかかってしまっていますが、
 私の過去の経験上、

年間1億円前後の規模であれば
80%弱になるかと思います。

ザックリとした計算になりますが、

**1000万円の売り上げがある場合、
約790万円があなたに入金される。**

ということです。

ちなみにですが、
どこかで情報販売について
学んだことがある方の場合、

**「あれ？情報販売ビジネスって、
利益率100%じゃないの！？」**

と思われたかも知れません。

**結論からお伝えすると、
利益率を100%にすることは可能です。**

**ただ、あまりにも非現実的だと
私は考えています。**

というのも、利益率100%を達成するためには、
全てを自分で管理し、販売した場合に限るから です。

広告は一切だすことなく、
入金管理も自分で全て行う。

クレジットカード決済を利用せず、
アフィリエイトも使わなければ、
利益率はほぼ100%になります。

ですが率直にお伝えすると、

「そこまでして利益率を 100%にする必要はあるか？」

と思ってしまうのです。

全てを自分でやろうとなると、
莫大な手間がかかりますし、
どうしても限界があります。

いちいち購入者の方からの振込を確認して、
毎回毎回、商品をメールでお渡しして、
集客もゼロから全部自分でやって、、、

となると、時間的自由を手に入れられる
情報販売ビジネスの良さが激減します。

これでは、いちいち自分が動く必要がある
労働収入になってしまうのです。

つまりは、得られる収入の上限に
限界が発生してしまうのです。

だとすれば、若干の経費がかかり、
利益率がわずかばかり下がったとしても、
継続的な大きな収益を得るプランがいいと考えています。

そうすれば…

ほとんど放置状態であっても 毎月毎日収入が得られます。

これぞ、デジタル権利収入だと思っていますので、
あなたにもこうしてお勧めしています。

ですのでここでは、

手間を極力省くことを考えると、 利益率は80%前後に落ち着く

と想定しておいてください。

**ちなみに、広告費などの場合は別として、
経費は売上から引かれることが大半です。**

特にインフォトップの場合、
初期費用も不要で利用できます。

万が一、1円も商品が売れなければ、
経費もゼロ円。つまり赤字にはならないのです。

なので、

**元手がなくても大丈夫だと
覚えていてください。**

それでは、ここからは、
今後必要となってくる、

月間300万円稼ぐために必要な **4つの要素**

についてお伝えしていきます。

このレポートの最初で私は、
あなたが月に300万円稼ぐための、
極めて現実的なプランを提示しました。

**3万円の商品を毎月50本販売して、
15万円のバックエンドを販売する。**

というものです。

あまりにもシンプルですね。

これを実現するために必要となる
4つの要素は以下の通りです。

必要なもの【その1】

販売価格 3万円の商品

必要なもの【その2】

成約率 3%のセールスレター

必要なもの【その3】

月間 1700PVのアクセス

必要なもの【その4】

顧客支援のバックエンド商品

これだけです。

嘘だと思うかもしれませんが、

上の4つだけで、あなたの月の売上 423万円。

利益ベースで約 300万円となります。

具体的にお話すると…

セールスレターへ【1700アクセス】あれば、
【3万円の商品】が【成約率3%】で、
【51件】の申し込みとなります。

これだけで、

【153万円の売上】です。

さらに、購入者【50名】にヒアリングをして、
【18名】が【15万円のバックエンド】を購入。

ここで、

【270万円の売上】です。

これで合計423万円の売上です。
利益ベースでは約300万円。

つまり、わずか
1700アクセス集めるだけで、
月収300万円達成です。

すごくシンプルだと思いませんか？

さらに、月間300万円というのは

単発の報酬ではなく、継続した報酬になります。

1 つ商品を用意してしまえさえすれば、
それだけで毎月継続した収入が見込めるということです。

つまり、上の 4 つの要素を確保すれば、

あなたは年間 3 6 0 0 万円の利益を
たったひとりで稼ぎだすことができる。

というわけです。

ちなみに、動画講義でもご紹介しましたが、
基本目標である月間 100 万円の場合は、
毎月 1 7 名に商品を販売すれば達成です。

毎月 6 名に商品を販売すれば、
毎月 3 0 万円の報酬です。

いかがでしょうか。

やり方を知ってしまえば、
意外と簡単なのです。

あなたがやるべきことは、私と一緒に、
上の 4 つの要素を用意していくこと。

ただそれだけです。

もちろん、受講中の方には、

**「3万円や15万円で販売できる商品なんて、
私は持っていませんよ！」**

という方もいらっしゃると思いますが、
その場合は、自分の求める収入に合わせて
プランを組んでいきましょう。

あくまでも各要素の数字は、
月収300万円を達成していただくためのもの。

『意外と300万円なら簡単だ！』

と感じていただくためのものであって、
決して強制するものではありません。

例えば、商品の価格は1万円でも大丈夫です。

しかし、私のおすすめとしては、
3万円の商品は作っておいてほしいところです。

**アクセスを獲得する講義でもお伝えしますが、
アフィリエイトを動かそうと思った時に、
1万円などの商品価格帯であると
あまり報酬を支払うことができません。**

つまり、アフィリエイトになかなか
動いてもらいづらくなるのです。

そのような関係から、商品は3万円以上の価格設定がベストだと私は思っています。

**また、3万円の商品が作れないと悩んでいる方は、
商品の作り方を知らないだけである場合がほとんどです。**

これまで私は何人もそういう方を見てきましたが、私があるとある質問をすると、ほぼ全ての人があつという間に3万円程度で販売する商品を作ることができると気づかれました。

**本当は市場価値があるにも関わらず、
自分の価値に気づいていない方や、
見せ方を知らないだけの方がほとんどなのです。**

私からすればもったいないことなのですが、そもそもこういった話は殆ど表には出ません。

なので、この講義を機に、あなた自身の価値を振り返ってみてくださいね。

もしも、自分の価値がわからなくて困っているようなら、私にご連絡ください。

一緒に探していきましょう。

今後、商品作成アイディアの出し方、

商品の作り方もお伝えしていきます。

今はとにかく収益をあげるために必要なことを、頭に叩き込んでおいてください。

次回以降の講義で、それぞれの要素をどのように用意していくのかを詳しくお届けしていきます。

ここまででお分かりいただけたかと思いますが、私が実践している情報販売の方法では、

- **メルマガ配信**
- **ブランディング**
- **ブログ更新**
- **PPC広告**
- **SNS運用**
- **SEO対策**

などの手間がかかる継続作業も、
基本的には一切必要ありません。

よく勘違いされがちなのですが、
リストマーケティングやブランディングは

あくまで手段の1つです。

そこに固執する必要は一切ありません。

1つの手段が目的になってしまうと、
大切な本質を見失い、結果がでなくなります。

これが有名な、

【手段の目的化】

と呼ばれるものです。

決して忘れてほしくないのは、
あなたの目的は、稼ぐこと。

そして、その具体的な手段が
情報販売ビジネスになるわけです。

なにかをコツコツ努力することが
目的ではないはずです。

あなたは今回の講義を通して、
成果実証済みのノウハウを知り、
実践して収益を得ることになると思います。

なので、ひとまずは必要最低限のことだけで儲けて、
細かい脇役的な方法は、儲かって暇になってから

興味があれば、更に収益を伸ばす為に学んでください。

私がお伝えする最低限の方法だけでも、
月間500万円稼ぐくらいまでは十分到達可能です。

ですので、最初からあれやこれやとやるべきことを増やさずに、
まずは私がお伝えすることだけを実践してみてくださいね。

よろしいでしょうか。

それではここからは、私の販売事例を参考に
より実践的な話をしておきたいと思います。

松岡の販売事例紹介

ここまでの講義でお伝えしてきたように、
私はこれまで様々な商品販売に取り組んできましたが
それぞれメリットもデメリットもあります。

ここでは現在、私がメインとしている
3つの販売方法について説明してきますね。

【1つ目の販売方法】
少額商品（3万円前後）を
長いスパンで販売

【2つ目の販売方法】 高額商品（30万円前後）を 単発短期で販売

【3つ目の販売方法】 月額制サービスを販売

現状ではこの3つに落ち着いています。

1つずつ説明していきますね。

まずは、

少額商品（3万円前後）を 長いスパンで販売

する方法について。

この少額商品、3万円前後と記載しましたが、
正確には2万円～5万円の価格帯の商品です。

また、ごく希に1000円（千円）の
情報商品を販売することもあります。

現時点で月収300万円稼げていない人は、
1つ目の【少額商品を長いスパンで販売する】のが、

一番よいと考えています。

また、月収100万円を目標にした時に、
最もこの方法がベストだと考えています。

なにより、この販売パターンは、

アクセスを得る形だけ組んでおけば、
毎月継続的に利益がはいりますし、
顧客リストも堅実に溜まっています。

正しい方法を使って一度販売を始めれば、
あとはほとんど放ったらかしで収益を
稼ぎ続けることも可能なのです。

たとえば言うなら、

自動販売機のように、設置しておけば、
毎月収入を稼いでくれるような形です。

まさにネット上に『**権利収入**』を設置する営み。

なんとしても皆さんに実践していただきたい、
情報販売ビジネスの醍醐味とも言える販売方法なのです。

商品価格5万円までの価格帯だと、
トップアフィリエイトも紹介しやすく、
長期的に売り続けることができます。

恐らく、殆どの販売者の皆さんが、
ここに近いモデルで販売していると思います。

しかし、恐縮ながら私が見る限り、
95%の商品は間違った方式で売られているので、
あまり儲かっていないはずです。

インフォトップランキングの上位をみると、
いつも同じような商品が並んでいると思いませんか？

私自身、総合ランキングで自分の商品だけで、
トップ1、2、3と獲得した経験があります。

なぜ、ランキング上位の人たちは
ずっと同じなのかというと、

**少額商品の売り方を知っている人が
ほとんどいないからなのです。**

言い方を変えると、ライバルが弱いので、
初心者でも簡単に儲けられるということです。

だからこそ、私もこの販売方式を
最もオススメしています。

この販売方法のデメリットとしては、
短期的に爆発的な利益を稼ぐという面を考えると
あまり向いていないということ。

販売開始後、場合によっては瞬間的に
数千万円くらいの利益を上げることはできますが、

1ヶ月で1億円売ろうと思うと難しくなります。

あくまで、長期的に販売して、
権利収入として利益を得るための方法です。

何よりも強くおすすすめしたい理由は、

プロダクトローンチなどの捨てリストと違い、
数万円の商品を購入してくれた顧客リストは、
長期的に20%以上の方が何度も
あなたの商品を買ってくれるから。

です。

少し事例を紹介しましょう。

動画講義でもお伝えしましたが、
私は4万円の商品を1年で
5000本以上販売しました。

つまり、ここだけで2億円の売上と、
5000名の顧客リストを得ました。

この5000名というのは、

すでに関係が築けている顧客なので、
次の商品をメールで案内すると、
きちんと確認してくれます。

商品作成の方法を間違っていなければ、
その中の最低でも20%以上は、
次の商品を購入してくれるのです。

私の場合、その5000名の顧客に対して、
10万円の商品を販売したので、
そこだけで1億円以上の売上となりました。

つまり、ここだけで**合計3億円**です。

なにが言いたいかというと、

一度商品を販売することによって、
継続的に儲けることができる。

ということなのです。

2億円や3億円なんていうと、
わけがわからなくなるかもしれませんが、
年間3000万円を目標とするのなら、
私の20分の1である

年間の商品販売500本
(月間で40本の販売)

を目標にすれば良いということです。

年間300万円（月間25万円）を
一番最初の目標とするなら、

年間の商品販売50本 **(月間で4本の販売)**

を達成すればいいのです。

月間4本売ってれば、
月間平均25万円になります。

これはイメージしやすいと思いますし、
本当に簡単です。

それにあなたの隣には、
個人で年間5億以上儲けている
私がついています。

しっかり引っ張り上げますので、
一緒に頑張りましょう。

ここで、まだ少し早い話なのですが、
他の販売方法の事例をお伝えしておきたいと思います。

ここからはまだ理解できなくても大丈夫なので、

今後の参考程度に読んでください。

高額商品（30万円前後）を 単発短期で販売

これは俗にいう、
プロダクトローンチと言われる方法です。

私も数年前まで多用していましたが、
今では年2回くらいで、あまり取り組んでいません。

忙しくしたくない、というのがありますが、
理由は下記をみればご理解いただけると思います。

プロダクトローンチとは？

プロダクトローンチは、無料登録でリストを取得し、
そのリストに対して、教育動画を配信。

最終的にはセールスレターをお送りして、
申し込みをいただく形になります。

きっとこれをご覧のあなたも、
無料情報を得たことがあるはずです。

販売する商品の単価は、
近頃下がってきたイメージですが、
基本の販売価格は30万円です。

世間でも言われている通り、
この販売方法は高度な技術と知識が必要とされる分、
リターンが大きい販売方式です。

もっと露骨に言うとしたら、
上手くやれば一撃で大きく儲かります。

例えば…

無料登録で1万リストを取得して、
その中の3%が購入してくれば、
300本の申し込みになります。

**30万円のフロント商品だけに絞っても、
一撃で9000万円の売り上げです。**

実際は、その後にバックエンドと続くので、
フロントエンド商品で300本販売できれば、
一撃で1億円は間違いなく突破できます。

**私自身、たった1回のプロモーションで、
3億以上の売り上げを叩き出すこともあります。**

と、こんな話をすると、

「おお！こっちの方がいい！」

となる方もいるかと思いますが、
再現性を考えると、初心者には本当に難しいので、
まずは王道で月間300万円を目標にしてください。

しかし、

「難しいからやめといたほうがいい」

なんて言われても、納得できないと思うので、
なにがどう難しいのか、少し説明しますね。

まず、先ほどサラっと

「1万リスト取得して~」とお伝えしましたが、
リストを取得するのは広告費が必要になります。

俗にいう「**無料オファー**」の広告費です。

リストを取得するために
お金がかかるということです。

本当にザックリですが、

1件の無料登録リスト取得する為に

1000円~2000円ほどは必要になってきます。

**1万件リストを取得しようと思うと、
ざっくり2000万円の広告費です。**

この時点で初心者には難しいことが、
ご理解いただけると幸いです。

ちなみに私自身がつい最近行ったプロダクトローンチでは、
1.5万件のリストを集めて、3500万円ほどの
広告費を支払っています。

この広告費の問題にプラスして、
次のデメリットとなるのが

【高いレベルの販売技術が必要】

だということです。

**少額商品の販売では必須でない、
動画や膨大な文章、デザインと、
初心者には難しすぎます。**

というよりも、最近はいわばだけを真似して
赤字を出す会社もあるそうなので
現時点で月300万円に達していない場合、
この販売モデルはおすすめできません。

月300万円くらい稼げるようになると、
ある程度、情報販売ビジネスに対する

理解もスキルも高まっているので、
その際は取り組んでみるのも良いかもしれません。

現段階では頭に入れておく程度に
とどめておいてください。

余談ですが、私がプロダクトローンチを行う際は、
インフォトップさん以外の決済を使っているので、
今回、紹介している私の5億円の実績には
プロダクトローンチの分は含まれていません。

お見せしている数字は、少額商品を長いスパンで売り続けるか、
次に紹介する定額制サービスの販売実績ですので、
その点だけ混同しないようにご注意ください。

それでは、最後に3つ目の方法、

月額制サービスを販売

についてお話したいと思います。

これは、私が2番目に好きな
情報販売ビジネスのやり方です。

単純に、月額会員を集めて、
毎月安定した収益を得るという方法です。
私自身の事例を少し紹介すると、

株式投資関連の月額課金サービスを3つと、
能力開発関連の月額課金サービスを1つ。

**合計4つの月額課金サービスを
運営しています。**

その中の1つは、インフォトップを
主軸に集客し決済しています。

今回はインフォトップ特別講義なので、
そこに絞って私の事例をお話すると、

**29,800円の月額費用で、
累計の会員数は4000名以上います。**

もちろん、累計会員の全員が
課金しているわけではありません。

無料お試しで会員登録してもらい、
約55%の人が有料会員になってくれています。

**毎月、独自決済を含めると、
この1つのサービスだけで
月商は軽く1000万円以上。**

**バックエンドを考慮せずに、
年間1億2000万円以上の**

収益を生み出している計算です。

この月額課金モデルは、
アクセスに多くを依存することなく、
会員からの月額費用で安定した収益を
確保することができるのが魅力です。

近頃はやっているオンラインサロンなるものも、
この月額制サービスです。

もちろん、デメリットもあって、
通常の商品販売よりも運営の手間がかかります。

月額費用をもらう分、会員を大切に、
常に価値を提供し続ける必要があります。

当たり前ですが、サービス料金を
もらっている以上は、何かを提供しなければいけません。
そのリターンとして、会員は月額費用を支払ってくれる。

ということです。

私としては、いちばん最初に取り組むよりも、
ある程度の経験を積んで、資金的余裕をつくり、
じっくり取り組むほうが良いかと思います。

情報販売ビジネスで生計をたてたい場合は、
先の展開として考えておくのは良いかもしれません。

以上ここまで、情報販売ビジネスで

毎月300万円稼ぐ方法をお伝えしてきましたが、
大きな流れは理解できたでしょうか？

それでは今回も、ここで、

復習です。

月収300万円を稼ぐ為の
具体的な4つの要素については、
覚えてくれているでしょうか？

必要なもの【その1】

販売価格3万円の商品

必要なもの【その2】

成約率3%のセールスレター

必要なもの【その3】

月間1700PVのアクセス

必要なもの【その4】

顧客支援のバックエンド

この4つです。

があれば、少なくとも、
300万円は稼げるわけなので、
まずは信じて取り組んでください。

用意する順番は、数字の通りで大丈夫です。

また、【その4】のバックエンドは、
商品が売れてからで問題ありません。

というより、そうしない方がもんだいです。

なぜだかはもうわかりますよね？

【顧客の欲しい商品】

を販売するためです。

なので、バックエンド商品は原則、
顧客が数名は溜まってから考えるものです。

それ以前に考えていた場合、
それは自分の売りたい商品を
売っているということになります。

気をつけてください。

ですので、率先してやるべきことは、

まずは商品を用意する。
次にセールスレターを用意する。
そして、アクセスを集める。

ここが理解できていない場合は、
もう一度【講義1のレポート】を読み直して、
復習してくださいね。

情報販売ビジネスの3ステップ

<https://aba1.net/qduap>

まずは、3万円の商品販売することに
注力して取り組みましょう。

ここまですわらないことがあれば、
まずは相談にのります。

ご連絡はLINEでも
フォームでも大丈夫です。

特別講義専用LINE
<https://aba1.net/kiksg>

特別講義のご感想、ご要望フォーム
<https://aba1.net/sikFe>

とにかく今回あなたに 覚えておいて欲しいのは アクセスと成約率を 獲得する

ということだけです。

そのために必要なものは、
これからも講義でお伝えしていきます。

具体的には、

- ① **バカ売れ商品の作り方**
- ② **成約率を高めるための文章**
- ③ **アクセスを集める方法**

です。

ここまでで理解できないことがある場合は、
お届けしてきた動画解説と特典レポートを復習して、
私まで気軽に質問してください。

何がわからないかわからない！

という状態であれば、そのまま

「何がわからないかわからない！」

とご連絡いただいて大丈夫です。

ちなみに、情報販売の流れそのものがわからない。
何をしたらいいかわからない場合は
こちらのレポートを確認してください。

【講義レポート1】

情報販売ビジネスの3ステップ

<https://aba1.net/qduap>

個人情報ネットに公開するのに抵抗を感じる場合は、
こちらのレポートを確認してください。

【講義1 番外編】

完全匿名で情報販売の利益を得る方法

<https://aba1.net/IBcxp>

ご相談ご質問はメールとLINEで受け付けています。
(個人的にはLINEが助かります)

特別講義専用LINE

<https://aba1.net/kiksg>

特別講義のご感想、ご要望フォーム

<https://aba1.net/sikFe>

以上、情報販売ビジネスで
月間300万円稼ぐ方法についてお届けしました。

ここからはアクセス集めたり、文章を書いたり、
商品を作ったりする更なる実践に入っていきます。

私が隣についているので、
一緒に頑張りましょう。

本日も最後までレポートを読んでいただき、
ありがとうございました。

また次回の講義でお会いしましょう！

インフォトップ特別講師
松岡 将吾

追伸

公式LINEに登録していない場合、
下記のURLからご登録ください。

スマホで観覧している場合はワンクリック。

パソコンで観覧している場合は、
QRコードで登録できます。

特別講義専用公式LINE：

<https://aba1.net/kiksg>

追伸2：

メール講義のバックナンバーは
下記のURLからご確認ください。

特別講義バックナンバー：

<https://aba1.net/backnumber>

メールとレポートではお届けする内容を若干変えています。

時間と手間があなたの未来の豊かさにつながりますので、
時間の許す限り、何度も読みなおしてください。